

开
栏
语



随着消费领域不断扩展，各种新的消费侵害事件时有发生，近年来互联网金融理财、网购、教育培训等领域的纠纷成为大家身边的热门维权话题。相对于传统领域，这些领域的消费维权存在着环节多、维权过程复杂、耗时长、举证难、追责难等特点。

在消费新领域该如何提高警惕保障自己的权益，发现问题时又该如何维权？今起本报推出“聚焦 3·15”栏目，重点对这一年来发生在我们身边的新型消费侵权进行梳理点评，为消费者避开此类陷阱提供帮助。

互联网金融产品门道多,小心各种看不见的“坑” 莫被“高收益率”冲昏了头

时下各类互联网金融产品如雨后春笋般出现，给出的预期收益率一个比一个高。互联网理财是否真如描述的那般美好？互联网金融产品有没有不可告人的秘密？记者调查发现，美好的宣传背后有着不少需要留心的“陷阱”。

案例1 赎回规则遭更改 网络金融产品缺少凭证易被坑

市民胡先生从事金融工作，非常关注时下的金融投资动向，对于新兴的互联网理财产品，他表现出了极大的兴趣。

今年2月初，总部在广州的一家知名互联网企业推出了一款网络理财产品，年化收益率直逼6%，收益约为活期利息的18倍。胡先生刚好手头有一笔资金要用于投资，综合市场上各类理财产品后，他选择了在网上开户。

作为金融业从业人员，胡先生非常了解金融产品的购买流程。他告诉记者，当时他反复阅读了产品说明书。“开户时的约定是一个账户一个月最高只能赎回100万元，而我手头的资金超过100万元，所以选择用自己的身份证登记两个账户。”胡先生说，随后他分别在两个账户中存入了

50万元与60万元。

2月底，胡先生要赎回这笔钱。第一笔50万元顺利赎回，第二笔怎么操作也不成功，其间弹出了提示信息，赎回金额超过上限。点击链接后，胡先生发现之前的约定信息变成了一个身份证每月赎回上限为100万元。

“操作规则的决定权在网站，作为投资者只能被动接受，剩余的10万元只能等下一个月再赎回。”胡先生告诉记者，赎回的规则他记得清清楚楚，没想到知名网站的规则也会“朝令夕改”，后悔没留下相关的图片凭证。“这个事件后，我觉得相比传统实体理财产品的购买渠道，网络的不确定性挺强，我以后不会轻易选择网络金融产品了。”

■点评

互联网金融产品具有网络虚拟交易的特性，交易过程少了白纸黑字的手续。为了安全起见，投资者在购买过程中要截屏

或者拍照保留好网络理财产品的相关承诺与凭证，一旦日后发生变故，就有证据维护自身的权益。

案例2 抢到才知买了保险 支付宝的元宵理财产品迷人

上个月，支付宝推出了一个号称“一年期年化收益率7%”的元宵理财产品，一度遭全国人民疯狂秒杀，但此后却遭遇退保风波，原因是网友疯狂购买后才发现，余额宝卖的是保险而不是一般的理财产品。

2月14日，元宵理财产品正式开售，总金额为5.8亿元的产品在开售3分钟后即售罄，下午支付宝又紧急追加了3亿元产品额度，也在开售2分31秒后被抢购一空。不过，细心的网友发现，上午7个点预期收益率的产品实际是一款名为“汇赢一号”的万能险，而下午追加的产品实际是另一款“天安安心盈B款”的万能险。

网友@爱在小芋头在微博上投诉，“虽然这次支付宝和珠江人寿的营销很成

功，不过没有在页面消息上写明‘保险’两字。”还有网友感慨，“支付宝的元宵理财居然卖的是一款一年期的万能险。”不少网友在微博上表示，得知余额宝卖的是保险产品后，正在申请退保。

“在购买之后立即退保，消费者是不需要承担本金损失的。”保险专家介绍，支付宝销售的万能险作为保险产品，都有十天的犹豫期，在犹豫期内，若投保人认为合同与投保人的需求不相符，可以解除保险合同，保险公司将无息退还保费并可扣除不超过10元的工本费。

但专家表示，以“汇赢一号”这款产品为例，若是过了10天的犹豫期，在一年之内退保则需要3%的手续费，从第二个保单年度开始，不再收取退保费用。

■点评

在现实生活中，一些银行把保险包装成理财产品售卖的行为一直广受诟病，对于辨识能力比较低的投资群体，特别是老年群体很有迷惑性。不过现实交易中，有保单以及产品宣传册等纸质材料信息凭证，细心辨别还是能区分保险与理财的差别。但保险产品在互联网世界中被包装成理财产品则更具隐蔽性，特别是前期网络宣传中，网友很难发现保险的真实身份。

保险专家表示，以支付宝推出的万能险来说，这是比余额宝这类货币基金风险更高的投资品种。根据“汇赢一号”的条款显示，“被保险人在本合同保险责任有

效期内身故，公司将按被保险人身故当时本合同账户价值的105%给付身故保险金，给付后个人账户价值为零，本合同终止。”那也就意味着，若投保1万元，一旦发生投保人身故则只能赔付10500元。此外，万能险不存在申购、赎回的概念，如果提前要退出就是退保，要交手续费。

保险专家提醒投资者，在关注收益率之外，市民购买网络金融产品时更要关注产品的详细说明，“特别要看清产品条款里是否有需要额外支付相应费用的约定，如初始费、领取费、保单管理费、风险费等。”

案例3 号称年化收益率16% 预付式消费产品换上理财外衣

市民周女士计划近期外出度假，她登录携程网查询旅游信息时，发现了一款号称年化收益率16%、且零风险的“携程宝”理财产品。眼下这“宝”那“宝”的互联网金融产品层出不穷，一看年化收益率达16%，周女士来了兴趣。

不过，仔细了解了这款“携程宝”之后，周女士才明白，所谓的投资理财产品，其实只是预付卡，与市面上那些绑定货币基金的各种“宝”不同，“携程宝”并不能赎回。

昨天，记者也登录携程网进行查询，“携程宝”专区有三类所谓理财产品，有90天旅游基金、180天旅游基金和月月返大礼包，标出的年化收益率分别为16%、12%、4%，门槛由1万元到3万元不等。实质上，所谓的理财产品，只是缴费购买礼品卡后，在一定期限后取卡可获一定的额外收益赠送。投入“携程宝”的钱最终只限在携程网上订机票、酒店客房、门票等消费。

■点评

基金从业人士表示，携程推出的这种类似理财的产品，实质只是让客户提前支付资金购买礼品卡，再额外赠送优惠的活动。这类高收益宣传只是噱头，礼品卡的流动性受限，只能面向有旅游需求的客户，难以得到一般投资者的认可。携程网此举

既能提升销售业绩，同时可提前获得投资者的资金用作投资，是一个“一石二鸟”的营销策略，投资者要根据自己的实际需求决定是否购买，不要被所谓的高收益率冲昏了头。

记者 周雁

兴业银行

NINGBO BRANCH

宁波分行

天天万利宝

天天理好财

产品名称	期限	参考年化净收益率	认购起点	募集期
天天万利宝人民币理财产品	183天	5.9%/6.0%	5万/30万	即日起至3月10日
天天万利宝人民币理财产品	365天	5.8%	5万	
天天万利宝人民币理财产品(夜市版)	45天	5.8%	5万	即日起至3月9日
天天万利宝人民币理财产品(夜市版)	92天	5.9%	5万	
天天万利宝人民币理财产品(社区版)	62天	5.9%	5万	即日起至3月10日
万利宝人民币理财产品	3个月	6.1%/6.2%	5万/30万	即日起至3月18日
私人银行客户专属人民币理财产品	93天	6.4%	100万	即日起至3月10日
私人银行客户专属人民币理财产品	189天	6.6%	100万	
私人银行客户专属人民币理财产品	365天	6.7%	100万	即日起至3月11日

预期年化收益率7%-7.5%的多款高净值客户专享投资理财计划
正在火爆预约中，额度有限，先到先得，详询各营业网点理财经理！

风险提示：理财非存款，产品有风险，投资须谨慎。

兴业银行宁波分行营业网点分布

网点	地址	理财经理	大堂经理	网点	地址	理财经理	大堂经理
分行营业部	江东北路906号	87071579 89070300		镇海支行	沿江西路688号	86370810 86370666	
海曙支行	钱湖路418号	87304343 87296732		江北支行	慈海南路90号	87350608 87039516	
滨江支行	江中街8号	87377776 87740105		慈溪支行	慈海南路158号	83883060 83883060	
梁桥支行	百丈路158号	87205236 87205234		北仑支行	明州路265号	86839851 86839833	
鄞州支行	大隐路1533号	88210777 88211721		余姚支行	阳明西路299号	82858448 82858449	
江东支行	中山东路501号	87897722 87897720		宁海支行	外环东路13-1号	83556166 83556169	
开切支行	开切路458号	87209722 87208721					